

IN THE UNITED STATES PATENT AND TRADEMARK OFFICE

In re Patent Application of:)
Takashi YUGAMI, et al.)
Serial No.: To be assigned) Group Art Unit: Unassigned
Filed: March 20, 2001) Examiner: Unassigned
For: DISCOUNT SALE)
MANAGEMENT APPARATUS)
AND METHOD THEREOF)



A handwritten signature, possibly "J. Halsey", written in black ink.

**SUBMISSION OF CERTIFIED COPY OF PRIOR FOREIGN
APPLICATION IN ACCORDANCE
WITH THE REQUIREMENTS OF 37 C.F.R. §1.55**

*Assistant Commissioner for Patents
Washington, D.C. 20231*

Sir:

In accordance with the provisions of 37 C.F.R. §1.55, the applicant submits herewith a certified copy of the following foreign application:

Japanese Patent Application No. 2000-307563
Filed: October 6, 2000.

It is respectfully requested that the applicant be given the benefit of the foreign filing date as evidenced by the certified papers attached hereto, in accordance with the requirements of 35 U.S.C. §119.

Respectfully submitted,

STAAS & HALSEY LLP

Date: March 20, 2001

By: _____

James D. Halsey, Jr.
Registration No. 22,729

700 Eleventh Street, N.W.
Suite 500
Washington, D.C. 20001
(202) 434-1500

PATENT OFFICE
JAPANESE GOVERNMENT



This is to certify that the annexed is a true copy of the following application as filed with this Office.

Date of Application: October 6, 2000

Application Number: Patent Application No. 2000-307563

Applicant(s): FUJITSU LIMITED

February 16, 2001

Commissioner,
Patent Office Kozo Oikawa

Certificate No. 2001-3007751

日 本 国 特 許 庁
PATENT OFFICE
JAPANESE GOVERNMENT

別紙添付の書類に記載されている事項は下記の出願書類に記載されている事項と同一であることを証明する。

This is to certify that the annexed is a true copy of the following application as filed with this Office.

出 願 年 月 日
Date of Application:

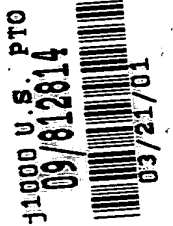
2000年10月 6日

出 願 番 号
Application Number:

特願2000-307563

出 願 人
Applicant(s):

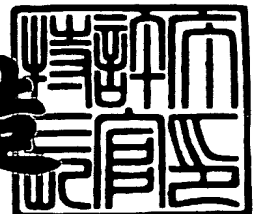
富士通株式会社



2001年 2月16日

特許庁長官
Commissioner,
Patent Office

及 川 耕 造



出証番号 出証特2001-3007751

【書類名】 特許願

【整理番号】 0051631

【提出日】 平成12年10月 6日

【あて先】 特許庁長官殿

【国際特許分類】 G06F 19/00

【発明の名称】 割引販売管理装置及びその方法

【請求項の数】 10

【発明者】

 【住所又は居所】 青森県青森市大字野木字山口245番9（番地なし）
 株式会社富士通青森システムエンジニアリング内

 【氏名】 湯上 孝史

【発明者】

 【住所又は居所】 青森県青森市大字野木字山口245番9（番地なし）
 株式会社富士通青森システムエンジニアリング内

 【氏名】 中田 哲男

【発明者】

 【住所又は居所】 青森県青森市大字野木字山口245番9（番地なし）
 株式会社富士通青森システムエンジニアリング内

 【氏名】 長瀬 光政

【特許出願人】

 【識別番号】 000005223

 【氏名又は名称】 富士通株式会社

【代理人】

 【識別番号】 100074099

 【住所又は居所】 東京都千代田区二番町8番地20 二番町ビル3F

 【弁理士】

 【氏名又は名称】 大菅 義之

 【電話番号】 03-3238-0031

【選任した代理人】

【識別番号】 100067987

【住所又は居所】 神奈川県横浜市鶴見区北寺尾 7 - 2 5 - 2 8 - 5 0 3

【弁理士】

【氏名又は名称】 久木元 彰

【電話番号】 045-573-3683

【手数料の表示】

【予納台帳番号】 012542

【納付金額】 21,000円

【提出物件の目録】

【物件名】 明細書 1

【物件名】 図面 1

【物件名】 要約書 1

【包括委任状番号】 9705047

【ブルーフの要否】 要

【書類名】 明細書

【発明の名称】 割引販売管理装置及びその方法

【特許請求の範囲】

【請求項 1】 商品の割引販売を管理する割引販売管理方法であって、
販売数量を計数し、

前記販売数量が所定の数量未満の間、元値から割引いた価格である割引価格を
販売価格として決定し、

前記販売数量が前記所定の数量以上になった後に前記元値を前記販売価格とし
て決定する、

ことを特徴とする割引販売管理方法。

【請求項 2】 前記割引価格を時間に対応させて変更させる、
ことを特徴とする請求項 1 記載の割引販売管理方法。

【請求項 3】 前記割引価格を時間の経過とともに低下させる、
ことを特徴とする請求項 2 記載の割引販売管理方法。

【請求項 4】 前記割引価格には、最低割引価格が設定され、
前記販売価格が最低割引価格に至った後、前記販売数量が前記所定の数量未満
の間前記最低割引価格を前記販売価格として維持する、

ことを特徴とする請求項 3 記載の割引販売管理方法。

【請求項 5】 前記割引価格の変更の予定を提供し、
購入者から購入したい割引価格となる時期を予約売買時期とする購入予約を受
け付ける、

ことを特徴とする請求項 3 又は 4 記載の割引販売管理方法。

【請求項 6】 前記予約売買時期に至った時点で前記販売数量が前記所定の
数量未満の場合に、前記購入予約に前記商品を引き当てる、

ことを特徴とする請求項 5 記載の割引販売管理方法。

【請求項 7】 前記予約売買時期に至った時点で前記販売数量が前記所定の
数量以上の場合に、前記購入予約を無効とする、

ことを特徴とする請求項 5 記載の割引販売管理方法。

【請求項 8】 割引販売される商品を購入する方法であって、

割引価格の変化の予定に基づいて購入したい割引価格となる時期を予約売買時期とする購入予約を出し、

前記予約売買時期に至った時点で前記商品が所定の数量販売されていない場合に、前記商品の引き当てを受ける、

ことを特徴とする商品購入方法。

【請求項 9】 コンピュータに実行させることによって、商品の割引販売を管理する制御を該コンピュータに行なわせるプログラムを記録した、コンピュータで読み取り可能な記録媒体であって、

販売数量を計数し、

前記販売数量が所定の数量未満の間、元値から割引いた価格である割引価格を販売価格として決定し、

前記販売数量が前記所定の数量以上になった後に前記元値を前記販売価格として決定する、

ことを含む制御をコンピュータに行なわせるプログラムを記録した記録媒体。

【請求項 10】 商品の割引販売を管理する割引販売管理装置であって、

販売数量を計数し、前記販売数量が所定の数量未満の間、元値から割引いた価格である割引価格を販売価格として決定し、前記販売数量が前記所定の数量以上になった後に前記元値を前記販売価格として決定する売価決定手段と、

前記決定された販売価格を提供する価格提供手段と、

を備えることを特徴とする割引販売管理装置。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】

本発明は、商品の販売を管理するシステムに関し、特に所定の条件の下、商品の価格を割り引いて販売する販売管理システムに関する。

【0002】

【従来の技術】

商品の価格を決定する要因として、製造や生産におけるコスト、流通や販売に係わる手数料等の他に、製造・生産や流通・販売に係わる者の思惑によって変化

する利益等が考えられる。また、上記要因に基づいた元値販売に対して、売上数を確保する等の目的で販売を促進させるために、元値から割り引いた価格で販売する割引販売を行ったり、商品の数を限定して販売する限定販売が行ったりすることがある。

【0003】

例えば、スーパーマーケット等において、一定時間の間の割引販売（タイムサービス）や閉店間際の割引販売等が行われている。これらの割引販売は、客寄せや在庫として残せない商品を売りきってしまうことにより少しでも損失を被らないようにするというものである。

【0004】

また、例えば、自動車等の販売店において、限定販売が行われている。この限定販売は、商品にプレミア的な要素を与えるとともに、購入者に対し、割安感を持たせ、或いは購入が遅れると手に入らなくなるという焦燥感を与えることにより、購入者の購入意欲を増進させようというものである。

【0005】

【発明が解決しようとする課題】

しかし、例えば、イラストやコンピュータグラフィック、絵画等の著作物、コレクターアイテム等のような商品の価格は、製造・生産におけるコストや流通・販売に係わる手数料等よりもむしろ、商品の作者の社会的立場・評価や購入者の嗜好等によって大きく左右されることが多い。

【0006】

従って、例えば、商品が著作物の場合であって、作者の社会的立場・評価が確立されていない、例えば作者が新人等の場合には、知られた作者の作品が商品である場合と比べて、購入者の嗜好等によって商品の価格が左右される割合が大きくなる。故に、一般的、常識的な価格を商品に設定したとしても、購入者の嗜好に合わなければ購買意欲を増進させる力が不足するため全く売れないことが生じうるという問題があった。

【0007】

このような場合、購入者が、もっと商品が安価であったら購入しても良いと考

えていたとしても、購入者が積極的に商品の価格を割引するよう働きかける機会がなかったため、割引すれば売れるということ、販売者に知らせることができないという問題もあった。

【 0 0 0 8 】

以上の問題に鑑み、購入者と販売者の両方の思惑にそった販売を行うように割引販売を管理することを可能とすることが、本発明が解決しようとする課題である。なお、上記説明は、本発明が販売対象とする商品を著作物等に限定する趣旨ではない。

【 0 0 0 9 】

【課題を解決するための手段】

本発明は、商品の価格を割り引いて販売する際にとりわけ利用価値の高いものである。

【 0 0 1 0 】

本発明の 1 態様によれば、商品の割引販売を管理する割引販売管理装置において、販売数量を計数し、販売数量が所定の数量未満の間、元値から割り引いた価格である割引価格を販売価格として決定し、販売数量が所定の数量以上になった後に元値を販売価格として決定する売価決定手段と、決定された販売価格を提供する価格提供手段とを備える。これにより、商品の所定の数量を割引販売の対象とし、販売することにより、商品の知名度を上げた後に元値で商品を販売することにより、割引販売した分の不利益を回収することが可能となる。延いては商品の販売を促進することが可能となる。

【 0 0 1 1 】

上記構成において、売価決定手段は、割引価格を時間に対応して変更させることとしても良いし、時間の経過とともに低下させることとしても良い。商品の販売が進まず、販売数量が所定の数量に至らない場合、売れるような価格になるまで割引価格を低下させることにより、どのくらいの価格なら購入者が購入するのか知ることが可能となる。また、上記構成において、予め割引価格に最低割引価格を設定しておき、割引価格を時間の経過とともに低下させていった結果販売価格が最低割引価格に至った後でも販売数量が所定の数量にならない場合、売価決

定手段は、販売数量が所定の数量未満の間最低割引価格を維持することとしても良い。

【 0 0 1 2 】

また、上記構成において、割引価格の変更予定を提示する価格提供手段及び購入者から購入したい割引価格となる時期を予約売買時期とする購入予約を受け付ける注文受付手段を更に備えることとしても良い。これにより、購入者は、商品を購入したい価格を販売者に知らせることが可能となる。

【 0 0 1 3 】

また、上記構成において、注文受付手段が購入予約を受けつけ、その購入予約の予約売買時期に至った時点で販売数量が所定の数量未満である場合にその購入予約に商品を引き当てる予約引当処理手段をさらに備えることとしても良い。上記予約引当処理手段は、逆に、販売数量が所定の数量以上である場合にその購入予約を無効とすることとしてもよい。これにより、購入者は、販売者に対して購入したい価格を販売者に知らせて予約売買時期まで待ち、割引販売の対象となる所定の数量の商品が残っている場合、購入したい価格で商品を購入することが可能となる。販売者にとっても、売れ行きの思わしくない商品の販売を促進することが可能となる。逆に、売れ行きが販売者の思惑通りに進み、販売数量が所定の数量以上となった場合には、その購入予約を無効とすることにより、販売者は、余分に割引販売することにより受ける不利益を防ぐことが可能となる。購入者は、購入したい価格で購入することはできないが、この場合であっても元値の価格で購入することはできる。

【 0 0 1 4 】

また、本発明の別の態様によれば、商品の割引販売を管理する割引販売管理方法において、販売数量を計数し、販売数量が所定の数量未満の間、元値から割引いた価格である割引価格を販売価格として決定し、販売数量が所定の数量以上になった後に元値を販売価格として決定する。こうすることによっても、上述の課題を解決することが可能である。

【 0 0 1 5 】

なお、上述した各構成により行われる機能と同様の制御をコンピュータに行わ

せるプログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体から、そのプログラムをコンピュータに読み出させて実行させることによっても、前述した課題を解決することができる。

【 0 0 1 6 】

【発明の実施の形態】

以下、本発明の実施の形態について図面を用いて説明する。なお、同じ装置等には同じ参照番号をつけ、説明を省略する。

【 0 0 1 7 】

図 1 は、本発明の実施形態に係わる割引販売管理システムの構成を示す。図 1 に示すように、ネットワーク N を介して、購入者の端末 T A、販売者の端末 T B 及び割引販売管理装置 1 0 が接続されている。ネットワーク N は、1 つのネットワークであっても、複数のネットワークの組み合わせであってもよい。ネットワーク N として、インターネット、電話回線網、無線回線網等の W A N (Wide Area Network) 及び L A N (Local Area Network) 等が考えられる。

【 0 0 1 8 】

端末 T A 及び T B として、例えば、設置型の情報端末や携帯電話、ポータブルコンピュータ等の携帯情報端末が考えられる。また、端末 T A 及び T B が携帯情報端末である場合、携帯移動端末向けの文字情報サービス、例えば i モード (N T T D o C o M o の登録商標) 等を利用することも考えられる。しかし、これは例示にすぎず、本発明を限定する趣旨ではない。また、購入者及び販売者は、所定の情報を電話、ファックス等を介して割引販売管理装置 1 0 との間で授受することとしてもよい。

【 0 0 1 9 】

購入者は、端末 T A を介して、割引販売管理装置 1 0 から商品についての情報である商品情報及び商品の価格を取得し、割引販売管理装置 1 0 に商品の注文を送信する。購入者は、その時の販売価格で商品を購入することもできるし、購入したいと思う価格での購入を予約することもできる。販売者は、端末 T B を介して販売する商品に関する商品情報及び割引価格で販売する商品を管理するための情報である割引情報を割引販売管理装置 1 0 に送信する。

【 0 0 2 0 】

割引販売管理装置 1 0 は、商品の販売を管理し、所定の場合に商品の価格を割引いて販売する。割引販売管理装置 1 0 は、割引率登録部 1、売価決定部 2、商品情報・価格提供部 3、注文受付部 4、予約引当処理部 5、割引率テーブル 6、商品マスタ 7、予約ファイル 8 及び購入情報ファイル 9 を備える。

【 0 0 2 1 】

割引率登録部 1 は、販売者から割引価格で販売する商品についての情報である割引情報を受け付けて割引販売管理装置 1 0 に登録し、受け付けた割引情報を割引率テーブル 6 に格納する。

【 0 0 2 2 】

売価決定部 2 は、割引率テーブル 6 に格納された割引情報及び販売実績数量に基づいて、商品の販売価格を決定する。商品情報・価格提供部 3 は、販売者等から予め取得した商品情報及び売価決定部 2 が決定した販売価格を購入者に提供する。注文受付部 4 は、購入者から商品の注文を受けつける。注文受付部 4 が受け付ける注文には、即時購入の注文と予約購入の注文とがあり、注文受付部 4 は、それぞれを予約ファイル 8 又は購入情報ファイル 9 に格納する。

【 0 0 2 3 】

予約引当処理部 5 は、予約ファイル 8 に格納された予約された商品の数量及び予約年月日並びに、割引率テーブル 6 に格納された割引数量及び商品の販売実績数量に基づいて、商品を予約に引き当てる。より具体的には、予約引当処理部 5 は、予約年月日に至った時点で販売実績数量が割引販売の対象数量（割引数量）に至っていない場合、予約売買価格で商品を販売する。そうでない場合、予約購入ができなかった旨を予約した購入者に通知する。

【 0 0 2 4 】

以下、図を用いて各テーブル、ファイル等のデータ構造について説明する。各図において、格納されるデータ項目（データ名称）並びに各データの属性、データ長及び具体的に格納されるデータが例示されている。

【 0 0 2 5 】

図 2 に、割引率テーブル 6 のデータ構造の一例を示す。割引率テーブル 6 は、

割引販売に関する情報である予約情報を格納する。より具体的には、割引販売される商品毎に、商品を識別する情報である商品コード、商品の割引前の販売価格である元値、割引率テーブル、最低割引価格である底値、割引販売する商品の数量である割引数量及び販売実績数量を格納する。図2の例は、後述する図9で示すような情報が割引率登録の際に入力された場合に格納される情報を示す。割引率テーブル6の内容は、販売者からの割引情報に基づいて、割引率登録部1によって格納される。

【 0 0 2 6 】

図3は、商品マスタ7のデータ構造の一例を示す。商品マスタ7は、商品についての情報である商品情報を格納する。より具体的には、商品毎に、商品コード、商品名、販売価格を格納する。ここで、商品マスタ7の販売価格は、割引率テーブル6の元値に該当する。図3の例では、「商品コード00000001の商品の商品名はクリップアートであり、販売価格は5000円である」場合が示されている。商品マスタ7の内容は、販売者から商品の販売を受け付ける際に格納される。

【 0 0 2 7 】

図4は、予約ファイル8のデータ構造の一例を示す。予約ファイル8は、商品の購入予約についての情報である予約情報を格納する。より具体的には、予約毎に、予約された商品の商品コード、購入予約者の氏名、郵便番号、住所、電話番号、電子メールアドレス、性別、年齢及び職業等の購入予約者の個人情報並びに支払方法、商品を予約で購入する予定の年月日である予約年月日、商品を購入したい価格である予約売買価格及び予約の成否を格納する。図4の例では、「商品コード00000001の商品は青森花子さんによって予約売買価格2000円で2000年8月20日の予定で予約されている」場合を示す。予約の成否以外の情報は、予約を受け付ける際に購入者からの情報に基づいて注文受付部4によって格納される。予約の成否は、予約年月日に至った時点で予約引当処理部5が、引き当ての可否を判定した結果に基づいて格納される。

【 0 0 2 8 】

図5は、購入情報ファイル9のデータ構造の一例を示す。購入情報ファイル9は、商品の購入実績に関する情報を格納する。購入情報ファイル9は、購入毎に

、予約ファイル 8 とほぼ同様の情報を格納する。異なる点は、予約年月日の代わりに購入年月日を格納し、予約成否の代わりに、売買価格を支払う支払期限及び入金の確認に関する情報を格納することである。入金年月日、入金額及び入金フラグは、入金を確認した際に格納される。それ以外の各情報は、購入の受付をした際に、購入者からの情報に基づいて注文受付部 4 によって格納される。又は、予約を引き当てる際に、予約情報に基づいて予約引当処理部 5 によって格納される。

【0029】

割引販売管理システムは、販売者から商品を割引販売する際に用いる情報を受信し、受信した情報に基づいて、購入者に対して商品を割引販売する。割引販売において、割引販売管理システムは、購入者に対して現時点での価格及び予定している価格推移を提供する。購入者は、現在の価格で商品を購入する（以下、即時購入という）こともできるし、割引販売される際の価格の推移を考慮して予約をした上で、購入したいと考える価格（予約売買価格）になる時期（予約年月日）に購入する（以下、予約購入という）こともできる。予約購入の場合、割引販売管理システムは、予約年月日になったときに販売実績数量が割引数量に至っていない場合は、予約を引き当てる。

【0030】

以下、図 6 及び 7 を用いて本システムにおけるデータ変遷について説明する。図 6 及び 7 において、データベースからデータを取得する場合を破線の矢印で、データベースにデータを格納する又はデータベースに格納されたデータを更新する場合を実線の矢印で示す。まず、図 6 を用いて即時購入の場合について説明する。まず、割引率登録部 1 は、販売者から割引情報を受けつけ、割引率テーブル 6 に格納する。売価決定部 2 は、割引率テーブル 6 に格納された割引情報に基づいて（矢印 A 1）、現在の販売価格及び今後の価格推移を決定する。商品情報・価格提供部 3 は、売価決定部 2 が決定した現在の販売価格及び今後の価格推移（矢印 A 2）及び商品マスタ 7 から取得した商品情報を購入者に提供する。

【0031】

注文受付部 4 は、購入者から即時購入の注文を受け付けると、受け付けた注文

に基づいて購入情報を作成し（矢印A 5）、購入情報ファイル9に格納する。また、注文受付部4は、割引率テーブル6に格納された、購入された商品の販売実績数量を1インクリメントする。

【0032】

次に、図7を用いて予約購入の場合のデータ変遷について説明する。予約購入の場合でも即時購入の場合と同様にして、売価決定部2は価格を決定し、商品情報・価格提供部3は算出された売価及び商品情報を購入者に対して提供する（矢印A 1、A 2及びA 3）。予約購入を受け付けた場合、注文受付部4は、予約された商品に関する予約情報を作成し、予約ファイル8に格納する（矢印A 6）。予約引当処理部5は、予約ファイル8を参照し、現在の日付が予約年月日となっている予約情報を取得する（矢印A 7）。予約引当処理部5は、割引率テーブル6を参照して、予約されている商品の割引数量及び販売実績数量を取得する（矢印A 8）。

【0033】

予約引当処理部5は、割引数量及び販売実績数量に基づいて予約に商品を引き当てることができるか否か判定する。判定の結果、予約に商品を引き当てることができる場合、予約引当処理部5は、割引率テーブル6に格納された、購入された商品の販売実績数量を1インクリメントし（矢印A 9）、購入成立を示すフラグをオンにし（矢印A 10）、予約情報に基づいて購入情報を作成し（矢印A 11）、購入情報ファイル9に格納する。

【0034】

以下、図を用いて割引販売管理システムで行う処理について詳しく説明する。なお、購入者及び販売者がそれぞれ端末TA及びTBを用いて割引販売管理システムにアクセスして情報を授受するとし、各端末でユーザインタフェースとしてGUI（Graphic User Interface）を採用するとして説明するが、本発明を限定する趣旨ではない。

【0035】

まず、図8を用いて割引販売管理装置10の割引率登録部1が、割引情報を割引率テーブル6に登録する際の処理について説明する。最初に、割引率登録部1

は、割引販売したい商品の商品コードを販売者から受け付け、その商品コードを用いて商品マスタ 7 を参照することにより商品情報を取得する（ステップ S 1 0）。取得する商品情報の例として、商品の画像、題名及び作者名が考えられる。続いて、割引率登録部 1 は、取得した商品情報を用いてその商品についての割引情報を登録する画面である割引率登録画面を設定し、販売者の端末 T B に出力する（ステップ S 1 1）。

【 0 0 3 6 】

次に、割引販売管理装置 1 0 の割引率登録部 1 は、受信した割引情報を割引率テーブル 6 に格納する（ステップ S 1 2）。

図 9 に、割引率登録画面の一例を示す。図 9 において、販売者によって指定された商品（作品）の画像が左上に、商品の題名及び作者が右上に表示されている。販売者はこの表示により商品を確認することができる。販売者は、画面の指示に従って割引情報を入力し、割引販売管理装置 1 0 に送信する。割引情報は、少なくとも、割引販売開始日、元値、割引数量（割引販売数）及び割引率を含む。

【 0 0 3 7 】

日付によって価格を変更させたい場合、販売者は、さらに低減率及び設定間隔を入力することとしても良い。この場合、割引販売管理装置 1 0 は、入力された情報に基づいて日々の価格を算出し、割引価格推移表に表示する。販売者は割引価格推移表に表示された価格を確認し、良ければ割引販売管理装置 1 0 に割引価格推移表の内容を送信する。また、低減率及び設定間隔の代わりに、直接割引価格推移表に日付及び価格を入力し、入力した情報を割引販売管理装置 1 0 に送信することとしても良い。本図の場合では、割引販売開始日は 2000 年 9 月 1 日、元値は 5000 円、割引数量は 50 個、割引率は 50 %、以後設定間隔（1 日）毎に 5 % の低減率となる。但し、底値は 1000 円であって、これより安い値段とはならない。

【 0 0 3 8 】

次に、図 1 0 を用いて割引販売される商品を購入者が参照した際に、商品情報・価格提供部 2 が行う処理について説明する。まず、購入者が商品を選択すると、選択された商品の商品コードを用いて商品マスタ 7 を参照することにより、選択された商品に対応する商品情報を取得し、取得した商品情報を商品情報・価格

提供画面に設定する（ステップ S 2 0）。続いて、売価決定部 2 が決定した販売価格（及び割引価格）に基づいて、本日の販売価格（及び割引価格推移表）を同画面に設定する（ステップ S 2 1）。設定する際に、本日の販売価格に対応する欄に即時購入を指示する「購入」ボタンを、割引価格推移表において本日の日付以降の日付に対応する欄に予約購入を指示する「予約」ボタンを設けることとしてもよい。なお、売価決定部 2 が販売価格（及び割引価格）を決定する処理については後述する。

【 0 0 3 9 】

商品情報・価格提供部 2 は、設定した画面を購入者の端末 T A の画面に表示させ（ステップ S 2 2）、購入者の入力を待つ（ステップ S 2 3）。購入者が本日の価格で即時購入することを指示した場合（ステップ S 2 4 : Y e s）、本日の価格で即時購入する処理に移行し（ステップ S 2 5）、処理を終了する。

【 0 0 4 0 】

購入者が本日の価格で即時購入することを指示せず（ステップ S 2 4 : N o）、予約購入することを指示した場合（ステップ S 2 6 : Y e s）、指示された予約年月日で予約購入する処理に移行し（ステップ S 2 7）、処理を終了する。それ以外の処理が指示された場合（ステップ S 2 6 : N o）、指示された処理を行って、処理を終了する。

【 0 0 4 1 】

図 1 1 に、商品情報・価格提供画面の一例を示す。図 1 1 において、取得した商品情報に基づいて、画面の左上に商品（作品）の画像、左下に作品の題名及び作者並びに販売開始日及び本日の価格が表示されている。左最下段に「購入」ボタンが表示されている。「購入」ボタンが押下されると、即時購入の処理が行われる。

【 0 0 4 2 】

画面の右上端には、本日の日付「2000年9月3日」が、画面の右には割引販売開始以降の割引価格推移表が表示されている。割引価格推移表において、2000年9月3日の価格は2000円であり、画面の左下に表示された「本日の価格」と一致する。9月4日以降日付の価格の右には「予約」ボタンが表示されている。「予

約」ボタンを押下すると、その日を予約年月日とする予約購入の処理が行われる。

【 0 0 4 3 】

続いて、図 1 2 を用いて売価決定部 2 が、販売価格を決定する処理について説明する。まず、売価決定部 2 は、商品コードを用いて割引率テーブル 6 を参照することにより購入者が選択した商品に対応する割引情報を取得する（ステップ S 3 0）。売価決定部 2 は、取得した割引率情報に含まれる割引数量と販売実績数量の大小を比較する（ステップ S 3 1）。割引数量の方が販売実績数量よりも大きい場合（ステップ S 3 1 : Y e s）、まだ割引販売を行うことができるため、割引情報に基づいて本日の価格を決定する（ステップ S 3 2）。また、割引情報に割引価格遷移表が含まれている場合は、その情報も取得し（ステップ S 3 3）、処理を終了する。なお、図 2 に示す例において、割引価格遷移表は項番 3 - 2 及び 3 - 3 の情報に該当する。割引数量が販売実績数量以下の場合（ステップ S 3 1 : N o）、割引販売は終了したため、本日の価格を元値として処理を終了する。この場合、商品情報・価格提供画面に割引価格推移表は表示されない（ステップ S 3 4）。

【 0 0 4 4 】

図 1 3 は、図 2 に示す割引率テーブル、つまり図 9 に示す割引情報に基づいて決定される販売価格を示す。図 1 3 において、横軸が割引販売開始後の経過日数、縦軸が商品の価格を示す。割引価格は、割引率 5 0 %、つまり元値 5000 円の半額である 2500 円から始まり、図 2 に示す割引率テーブル 2 に含まれる割引価格遷移表に基づいて、毎日 5 %、つまり 250 円ずつ低下していく。価格が底値に至るまでに割引数量分商品が販売されると、割引販売は終了し、価格は元値に戻る。価格が底値に至っても割引数量分商品が販売されないならば、割引数量分商品が販売されるまで底値を維持する。

【 0 0 4 5 】

本システムにおいて割引販売することによって、販売者にとって以下の利点がある。

- ・割引販売を行うことにより、通常よりも販売数量を多くすることができるため

、知名度や人気向上することが期待できる。

- ・割引数量を完売した後は、販売価格を元値とすることにより、割引販売する際に生じた不利益を回収しやすくすることができる。

- ・時間に対応して販売価格を変更させることにより、割引数量を完売できなくとも、どのくらいの価格なら販売することができるのか知ることができる。

【0046】

また、購入者にとっては以下の利点がある。

- ・提供された販売価格の推移に基づいて、割引価格が購入したい価格になるまで購入を待つことができる。

- ・割引価格が購入したい価格になる時期を予約年月日として、予約購入することができる。

【0047】

また、本システムを運用する者にとっても、受注処理システムと購入者の間に割引販売管理装置10は備えられるため、既存の受注システムを利用しつつ本システムを導入することが可能であるという利点がある。

【0048】

以下、図14を用いて商品情報及び価格の提供を受けた購入者から注文を受け付ける際に注文受付部3が行う処理について説明する。図11に示す商品情報・価格提供画面において、即時購入や予約購入を受け付けることができる。購入者が即時購入又は予約購入を指示した場合、注文受付部3は、購入者の端末TAに購入画面を出力させ（不図示）、購入者が画面の指示に従って入力した情報を取得する（ステップS40）。情報の項目は、予約ファイル8又は購入情報ファイル9に格納される情報と同様である。

【0049】

注文受付部3は、取得した情報に誤りがないか、必要な情報が欠けていないか、エラーチェックを行う（ステップS41）。エラーがある場合（ステップS42：Yes）、エラーがあることを購入者に通知し（ステップS43）、処理を終了する。エラーがない場合（ステップS42：No）、注文受付部3は、受け付けた注文が、即時購入の注文であるか予約購入の注文であるか、判定する（ス

テップS44)。この判定は、例えば、取得した情報がどの画面で入力された情報であるかに基づいて行うことができる。

【0050】

即時購入の注文である場合（ステップS44：No）、注文受付部3は、取得した情報に含まれる商品コードを用いて割引率テーブル6を参照することにより、注文を受けた商品に対応する割引情報を取得し、割引情報に含まれる販売実績数量を1インクリメントする（ステップS45）。続いて、注文受付部3は、取得した情報に基づいて購入情報を作成し、購入情報ファイル9に格納する（ステップS46）。注文受付部3は、購入者に購入の内容を確認するよう指示し（ステップS47）、処理を終了する。確認は、例えば、購入情報に含まれる電子メールアドレス、電話番号等を用いて行うこととしても良い。

【0051】

受け付けた注文が予約購入の注文であった場合（ステップS44：Yes）、注文受付部3は、取得した情報に基づいて予約情報を作成し、予約ファイル8に格納し（ステップS48）、処理を終了する。

【0052】

予約購入の場合、予約年月日に予約を商品に引き当てる処理を行う。以下、図15を用いて予約を商品に引き当てる処理について説明する。毎日定時、例えば0時に、予約引当処理部5は、予約ファイル8を参照し、現在の年月日が予約年月日となっている予約情報を検索する（ステップS50）。検索の結果、該当する予約情報がなければ（ステップS51：No）、予約引当処理部5は、処理を終了する。

【0053】

該当する予約情報がある場合（ステップS51：Yes）、以下、ステップS52からS59の処理を取得した予約情報分だけ繰り返す（2つの破線矩形で挟まれたステップ）。まず、予約引当処理部5は、本日が予約年月日となっている予約情報を1つ予約ファイル8から取得する（ステップS52）。予約引当処理部5は、予約情報に含まれる商品コードを用いて、予約されている商品に対応する割引情報を割引率テーブル6から取得する（ステップS53）。

【0054】

予約引当処理部5は、割引情報に含まれる割引数量及び販売実績数量の大小を比較する（ステップS54）。割引数量の方が販売実績数量よりも大きい場合、予約引当処理部5は、割引率テーブル6に格納された、予約された商品に対応する割引情報に含まれる販売実績情報を1インクリメントする（ステップS55）。続いて、予約引当処理部5は、予約ファイル8に格納された、予約された商品に対応する予約情報に含まれる予約の成否を示すフラグをオンにする（ステップS56）。これにより、予約の成立を示す。さらに、予約引当処理部5は、予約された商品に対応する予約情報に基づいて購入情報を作成し、購入情報ファイル9に格納し（ステップS57）、購入者に対して購入を確認する（ステップS58）。

【0055】

また、割引数量が販売実績数量以下である場合（ステップS54：No）、割引販売はできないため、購入者に対して、割引数量は完売した旨を通知する（ステップS59）。なお、確認及び通知は、上述のように、購入情報に含まれる電子メールアドレス、電話番号等を用いて行うこととしても良い。

【0056】

以上、ステップS52からS59の処理を取得した予約情報分だけ繰り返した後、予約引当処理部5は、処理を終了する。

なお、同じ予約年月日に同じ商品について複数の予約情報があった場合であっても、割引数量の残数が少ないため全ての予約情報に商品を引き当てることができない場合、先着順に引き当てることとしても良い。この場合、原則的に予約情報は受け付け順に作成されるため、予約情報に含まれる受注日時に基づいて予約の順番を知ることができる。

【0057】

また、このような場合に抽選で引き当てることとしても良い。以下、抽選で引き当てる場合について、図16を用いて説明する。なお、図15と同じ処理については説明を省略する。

【0058】

まず、図 1 5 のステップ S 5 1 及び S 5 2 の後、予約引当処理部 5 は、予約情報に含まれる商品コードを用いて、同じ商品についての予約情報の数を計数する（ステップ S 6 0）。続いて、予約引当処理部 5 は、予約されている商品に対応する割引情報を割引率テーブル 6 から取得し、割引情報に含まれる割当数量から販売実績数量を差し引くことにより割当数量の残数を算出し（ステップ S 6 1）、予約情報の数と割当数量の残数の大小を比較する（ステップ S 6 2）。予約情報の数が残数以下である場合（ステップ S 6 2 : N o）、予約情報の数だけ図 1 5 のステップ S 5 5 からステップ S 5 8 を行う。

【 0 0 5 9 】

予約情報の数が残数よりも多い場合（ステップ S 6 2 : Y e s）、残数分だけ任意の予約情報を選択する、つまり、抽選を行う（ステップ S 6 3）。当選した予約情報について（ステップ S 6 4 : Y e s）、図 1 5 のステップ S 5 5 からステップ S 5 8 を行い、当選しなかった予約情報について（ステップ S 6 4 : N o）図 1 5 のステップ S 5 9 を行う。

【 0 0 6 0 】

予約購入の場合、予約年月日までに販売実績数量が割引数量以上になった場合には、予約年月日になっても購入したい価格で商品を購入できない。この場合は、商品に対する一般の評価等が、購入者が考えていたよりも高かったためであり、購入者の認識、つまり価格の設定が低すぎたことになる。しかし、その場合でも、購入者は、元値で商品を購入することができる。

【 0 0 6 1 】

本システムにおいて購入者は、以下のように購買意欲を刺激される。

- ・ 割引数量が完売されるまでに購入すれば安く商品を手に入れることができる、
- ・ 割引価格が時間の経過とともに低下する場合、待てばもっと安く商品を手に入れることができる。しかし、待ちすぎると、割引数量が完売されてしまい、販売価格が元値に戻ってしまう。

【 0 0 6 2 】

従って、単に割引販売を行う場合と比べて、一層販売の促進を図ることが可能となる。

実施形態において説明した端末 T A、T B、割引販売管理装置 1 0 は、図 1 7 に示すような情報処理装置（コンピュータ）を用いて構成することができる。図 1 7 の情報処理装置 2 0 は、CPU 1 1、メモリ 1 2、入力装置 1 3、出力装置 1 4、外部記憶装置 1 5、媒体駆動装置 1 6、及びネットワーク接続装置 1 7 を備え、それらはバス 1 8 により互いに接続されている。

【 0 0 6 3 】

メモリ 1 2 は、例えば、ROM（Read Only Memory）、RAM（Random Access Memory）等を含み、処理に用いられるプログラムとデータを格納する。CPU 1 1 は、メモリ 1 2 を利用してプログラムを実行することにより、必要な処理を行う。

【 0 0 6 4 】

各実施形態に係わる割引販売管理装置 1 0、端末 T A 及び T B を構成する各機器及び各部は、それぞれメモリ 1 2 の特定のプログラムコードセグメントにプログラムとして格納される。入力装置 1 3 は、例えば、キーボード、ポインティングデバイス、タッチパネル等であり、ユーザからの指示や情報の入力に用いられる。出力装置 1 4 は、例えば、ディスプレイやプリンタ等であり、情報処理装置 2 0 の利用者への問い合わせ、処理結果等の出力に用いられる。

【 0 0 6 5 】

外部記憶装置 1 5 は、例えば、磁気ディスク装置、光ディスク装置、光磁気ディスク装置等である。この外部記憶装置 1 5 に上述のプログラムとデータを保存しておき、必要に応じて、それらをメモリ 1 2 にロードして使用することもできる。

【 0 0 6 6 】

媒体駆動装置 1 6 は、可搬記録媒体 1 9 を駆動し、その記録内容にアクセスする。可搬記録媒体 1 9 としては、メモリカード、メモリスティック、フロッピーディスク、CD-ROM（Compact Disc Read Only Memory）、光ディスク、光磁気ディスク、DVD（Digital Versatile Disk）等、任意のコンピュータ読み取り可能な記録媒体が用いられる。この可搬記録媒体 1 9 に上述のプログラムとデータを格納しておき、必要に応じて、それらをメモリ 1 2 にロードして使用す

ることもできる。

【 0 0 6 7 】

ネットワーク接続装置 1 7 は、LAN、WAN 等の任意のネットワーク N（回線）を介して外部の装置を通信し、通信に伴うデータ変換を行う。また、必要に応じて、上述のプログラムとデータを外部の装置から受け取り、それらをメモリ 1 2 にロードして使用することもできる。

【 0 0 6 8 】

図 1 8 は、図 1 7 の情報処理装置にプログラムとデータを供給することのできるコンピュータ読み取り可能な記録媒体及び伝送信号を示している。上述の実施形態において説明した割引販売管理装置 1 0 に相当する機能を汎用的なコンピュータに行なわせることも可能である。そのためには、実施形態において説明した図 8、1 0、1 2、1 4 から 1 6 に示すフローチャートにおいて、割引販売管理装置 1 0 により行なわれる処理と同様のものをコンピュータに行なわせるプログラムを、コンピュータで読み取り可能な記録媒体 1 9 に予め記憶させておき、図 1 8 に示すようにしてその記録媒体 1 9 からそのプログラムをコンピュータ 2 0 に読み出させて該コンピュータ 2 0 のメモリ 1 2 や外部記憶装置 1 5 に一旦格納させ、そのコンピュータ 2 0 の有する CPU 1 1 にこの格納されたプログラムを読み出させて実行させるように構成すればよい。

【 0 0 6 9 】

また、プログラム（データ）提供者のデータベース 2 1 からコンピュータ 2 0 にプログラムをダウンロードする際に回線 2 2 を介して伝送される伝送信号自体も、上述した本発明の実施形態において説明した割引販売管理装置 1 0 に相当する機能を汎用的なコンピュータで行なわせることのできるものである。

【 0 0 7 0 】

以上、本発明の実施形態について説明したが、本発明は上述した実施形態に限定されるものではなく、他の様々な変更が可能である。

例えば、上記説明において、割引販売管理装置 1 0 は、購入情報に基づいて販売価格別に販売実績数量を編集した結果を、購入者又は販売者に提供する購入実績提供部を更に備えることとしてもよい。また、さらに割引数量の残数も提供す

ることとしても良い。これにより、購入者も販売者も、その商品が最も良く売れる価格を知ることができるようになる。延いては、購入者が、商品を即時購入又は予約購入する際の価格やタイミングを決定する際に提示された情報を参考とすることが可能となり、販売者も今後販売価格を決定する際に参考とすることが可能となる。

【0071】

また、例えば、割引価格を時間の経過とともに低下させる場合について説明したが、時間の経過とともに上昇させることとしても良い。この場合、例えば比較的売れ行きの良い商品の販売促進に有用であると考えられる。

【0072】

また、例えば、購入者に常に最新の販売実績数量に基づいた販売価格を提示し、提示された現在の価格で即時購入することができるとして説明したが、即時購入の注文を受け付ける代わりに、所定期間、例えば24時間、同じ価格を提示し、所定期間中に受け付けた購入の注文をすべて予約購入として扱い、所定期間後に予約に商品を引き当てる処理をすることとしても良い。この場合、販売実績数量は、引当処理後に更新され、それに基づいて売価決定部が新たな販売価格を決定することにしてもよい。この予約引当処理は図15及び図16を用いて説明したようにしても良い。

【0073】

また、割引販売管理装置10を構成する各部及び各DBは、お互いに連携して動作することにより一連のビジネスプロセスを実現する。これら各部及び各DBは同じサーバに設けられてもよいし、異なるサーバに設けられネットワークを介して連携して動作することとしてもよい。

【0074】

(付記1) 商品の割引販売を管理する割引販売管理方法であって、
販売数量を計数し、
前記販売数量が所定の数量未満の間、元値から割引いた価格である割引価格を販売価格として決定し、
前記販売数量が前記所定の数量以上になった後に前記元値を前記販売価格とし

て決定する、

ことを特徴とする割引販売管理方法。

【 0 0 7 5 】

(付記 2) 前記割引価格を時間に対応させて変更する、
ことを特徴とする付記 1 記載の割引販売管理方法。

(付記 3) 前記割引価格を時間の経過とともに低下させる、
ことを特徴とする付記 2 記載の割引販売管理方法。

【 0 0 7 6 】

(付記 4) 前記割引価格には、最低割引価格が設定され、
前記販売価格が最低割引価格に至った後、前記販売数量が前記所定の数量未満
の間前記最低割引価格を前記販売価格として維持する、
ことを特徴とする付記 3 記載の割引販売管理方法。

【 0 0 7 7 】

(付記 5) 前記割引価格の変更の予定を提供し、
購入者から購入したい割引価格となる時期を予約売買時期とする購入予約を受
け付ける、

ことを特徴とする付記 3 記載の割引販売管理方法。

【 0 0 7 8 】

(付記 6) 前記予約売買時期に至った時点で前記販売数量が前記所定の数量
未満の場合に、前記購入予約に前記商品を引き当てる、
ことを特徴とする付記 5 記載の割引販売管理方法。

【 0 0 7 9 】

(付記 7) 前記予約売買時期に至った時点で前記販売数量が前記所定の数量
以上の場合に、前記購入予約を無効とする、

ことを特徴とする付記 5 記載の割引販売管理方法。

【 0 0 8 0 】

(付記 8) 割引販売される商品を購入する方法であって、
割引価格の変化の予定に基づいて購入したい割引価格となる時期を予約売買時
期とする購入予約を出し、

前記予約売買時期に至った時点で前記商品が所定の数量販売されていない場合に、前記商品の引き当てを受ける、
ことを特徴とする商品購入方法。

【 0 0 8 1 】

(付記 9) コンピュータに実行させることによって、商品の割引販売を管理する制御を該コンピュータに行なわせるプログラムを記録した、コンピュータで読み取り可能な記録媒体であって、

販売数量を計数し、

前記販売数量が所定の数量未満の間、元値から割引いた価格である割引価格を販売価格として決定し、

前記販売数量が前記所定の数量以上になった後に前記元値を前記販売価格として決定する、

ことを含む制御をコンピュータに行なわせるプログラムを記録した記録媒体。

【 0 0 8 2 】

(付記 1 0) 商品の割引販売を管理する割引販売管理装置であって、

販売数量を計数し、前記販売数量が所定の数量未満の間、元値から割引いた価格である割引価格を販売価格として決定し、前記販売数量が前記所定の数量以上になった後に前記元値を前記販売価格として決定する売価決定手段と、

前記決定された販売価格を提供する価格提供手段と、

を備えることを特徴とする割引販売管理装置。

【 0 0 8 3 】

(付記 1 1) 商品の割引販売を管理する制御をコンピュータに行なわせる伝送信号に具現化されたコンピュータ・プログラムであって、

販売数量を計数し、

前記販売数量が所定の数量未満の間、元値から割引いた価格である割引価格を販売価格として決定し、

前記販売数量が前記所定の数量以上になった後に前記元値を前記販売価格として決定する、

ステップをコンピュータに実行させることを特徴とするコンピュータ・プログ

ラム。

【 0 0 8 4 】

（付記 1 2） 商品の割引販売を管理する割引販売管理方法であって、
前記商品の販売価格を決定する基準である前記商品の基準販売数量を記憶部に
記憶し、

販売数量を計数し、

前記販売数量が前記基準販売数量未満の間、元値から割引いた価格である割引
価格を販売価格として決定し、

前記販売数量が前記基準販売数量以上になった後に前記元値を前記販売価格と
して決定する、

ことを特徴とする割引販売管理方法。

【 0 0 8 5 】

【発明の効果】

以上詳細に説明したように、本発明によれば、購入者と販売者の両方の思惑に
そった販売を行うように割引販売を管理することを可能とする。

【図面の簡単な説明】

【図 1】

本実施形態に係わる割引販売管理システムの構成図である。

【図 2】

割引テーブルのデータ構造の一例を示す図である。

【図 3】

商品マスタのデータ構造の一例を示す図である。

【図 4】

予約ファイルのデータ構造の一例を示す図である。

【図 5】

購入情報ファイルのデータ構造の一例を示す図である。

【図 6】

即時購入の場合のデータ変遷を示す図である。

【図 7】

予約購入の場合のデータ変遷を示す図である。

【図 8】

割引情報を登録する処理を示すフローチャートである。

【図 9】

割引率登録画面の一例を示す図である。

【図 1 0】

商品情報・価格を提供する処理を示すフローチャートである。

【図 1 1】

商品情報・価格提供画面の一例を示す図である。

【図 1 2】

販売価格を決定する処理を示すフローチャートである。

【図 1 3】

決定される販売価格を説明する図である。

【図 1 4】

注文受付処理を示すフローチャートである。

【図 1 5】

予約引当処理を示すフローチャートである（その 1）。

【図 1 6】

予約引当処理を示すフローチャートである（その 2）。

【図 1 7】

情報処理装置の構成図である。

【図 1 8】

コンピュータ読み取り可能な記録媒体を示す図である。

【符号の説明】

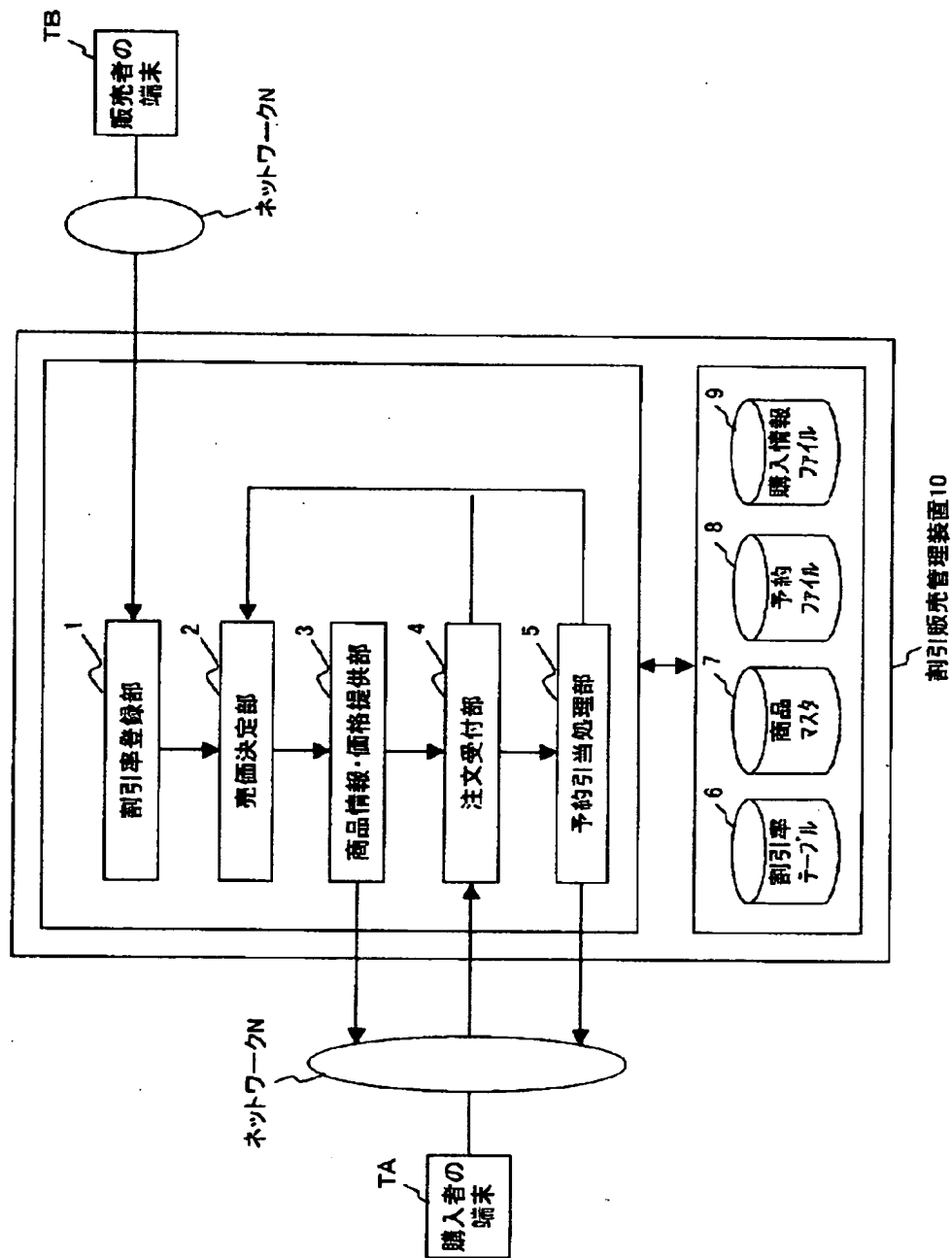
- 1 割引率登録部
- 2 売価決定部
- 3 商品情報・価格提供部
- 4 注文受付部
- 5 予約引当処理部

- 6 割引率テーブル
- 7 商品マスタ
- 8 予約ファイル
- 9 購入情報ファイル
- 1 0 割引販売管理装置
- 1 1 C P U
- 1 2 メモリ
- 1 3 入力装置
- 1 4 出力装置
- 1 5 外部記憶装置
- 1 6 媒体駆動装置
- 1 7 ネットワーク接続装置
- 1 8 バス
- 1 9 可搬記録媒体
- 2 0 情報処理装置
- 2 1 データベース
- 2 2 回線
- T A、T B 端末
- N ネットワーク
- S ステップ

【書類名】 図面

【図 1】

本発明の実施形態に係わる割引販売管理システムの構成図



【図2】

割引率テーブルのデータ構造の一例を示す図

割引率テーブル6

項目	Data名称	属性	長さ	例
1	商品コード	Num	8	00000001
2	元値	Num	7	5000
3	割引率価格	OCCURS		
3-1	割引率1	Num	3	50
3-2	日付1	Date	8	20000901
	日付2	Date	8	20000902
	日付3	Date	8	20000903
	日付4	Date	8	20000904
	日付5	Date	8	20000905
	日付6	Date	8	20000906
	日付7	Date	8	20000907
3-3	割引価格1	Num	7	2500
	割引価格2	Num	7	2250
	割引価格3	Num	7	2000
	割引価格4	Num	7	1750
	割引価格5	Num	7	1500
	割引価格6	Num	7	1250
	割引価格7	Num	7	1000
4	底値	Num	7	1000
5	割引数量	Num	4	50
6	販売実績数量	Num	4	2
7	割引販売開始日	Date	8	20000901

【図3】

商品マスタのデータ構造の一例を示す図

商品マスタ7

項目	Data名称	属性	長さ	例
1	商品コード	Num	8	00000001
2	商品名	Cha	30	クリップアート
3	販売価格	Num	7	5000

【図4】

予約ファイルのデータ構造の一例を示す図

予約ファイル8

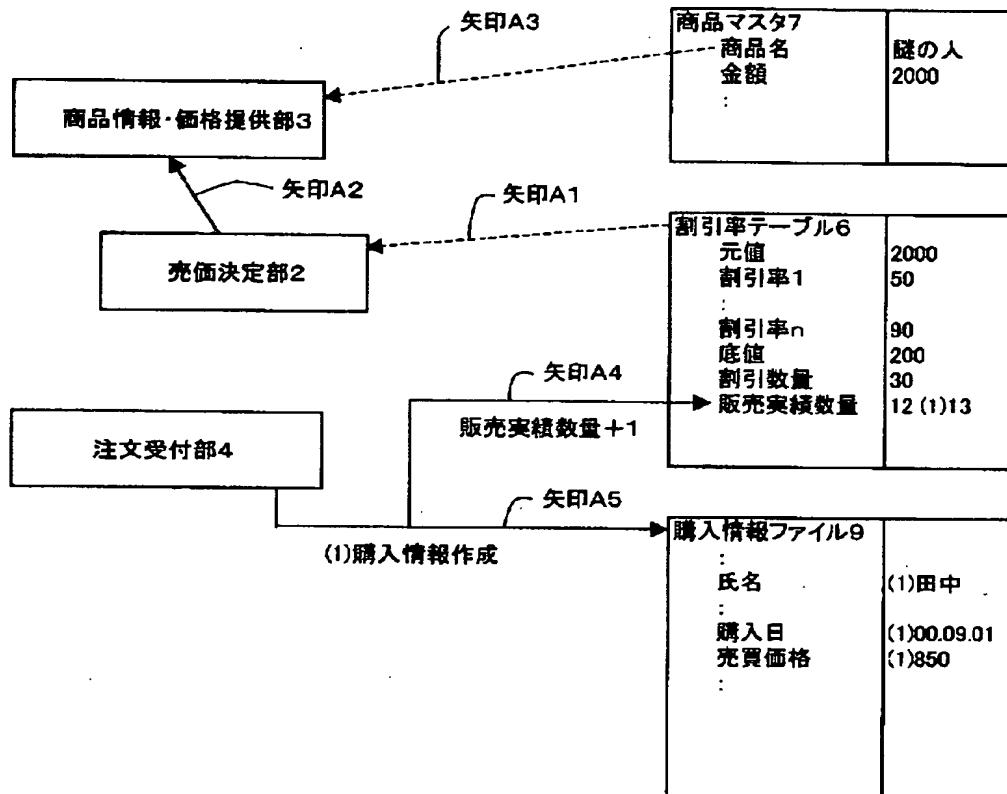
項目	Data名称	属性	長さ	例
1	商品コード	Num	8	00000001
2	氏名	Cha	20	青森花子
3	郵便番号	Num	7	0300000
4	住所	Cha	60	青森県青森市
5	電話番号	Num	15	017-777-7777
6	e-mailアドレス	Cha	30	a.hanako@infoaomori.me.jp
7	性別	Num	1	2
8	年齢	Num	3	20
9	職業	Cha	20	学生
10	支払い方法	Num	1	3
11	予約年月日	Date	8	20000820
12	予約売買価格	Num	7	2000
13	予約成否	Num	1	0

購入情報ファイル9

出証特 2 0 0 1 - 3 0 0 7 7 5 1

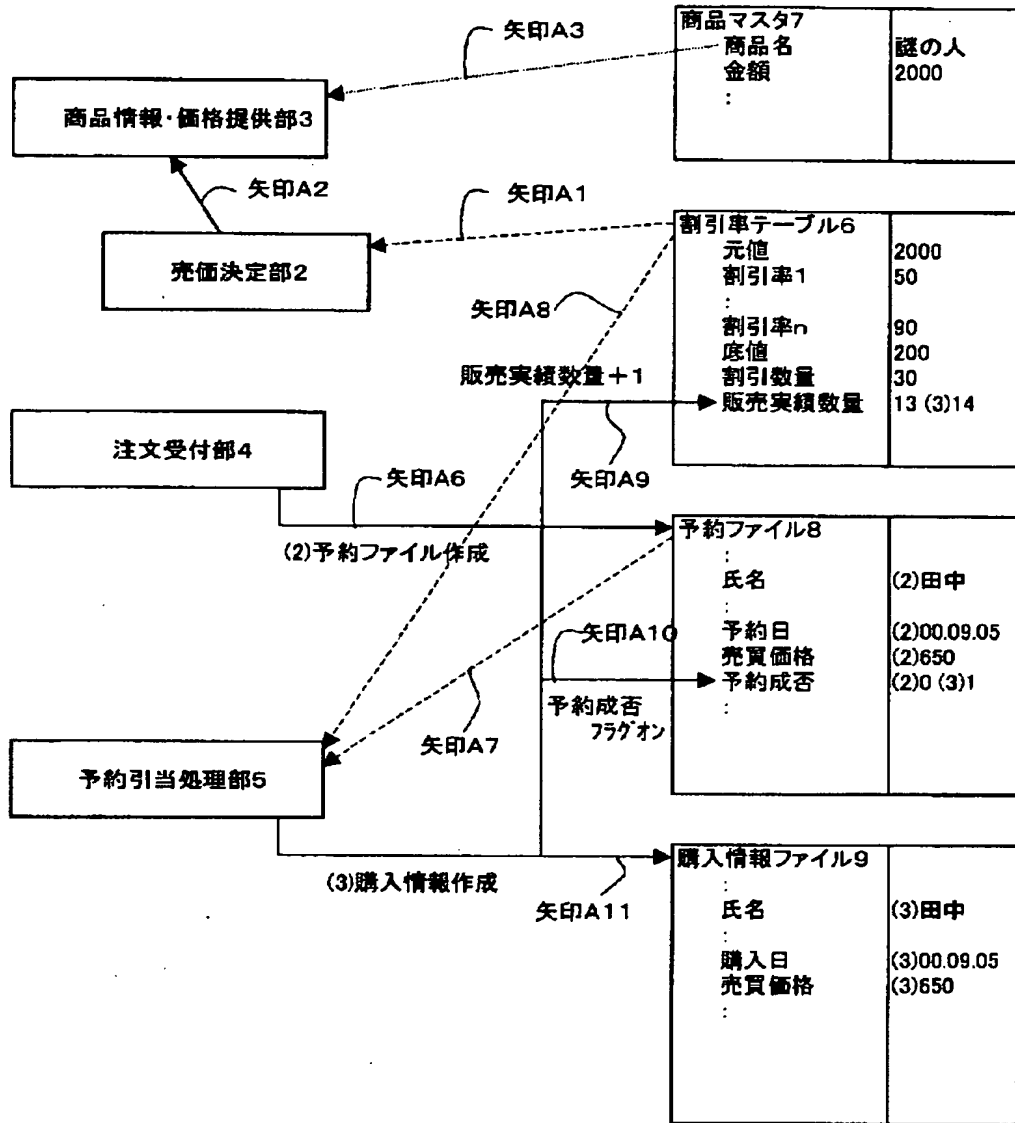
【図 6】

即時購入の場合のデータ変遷を示す図



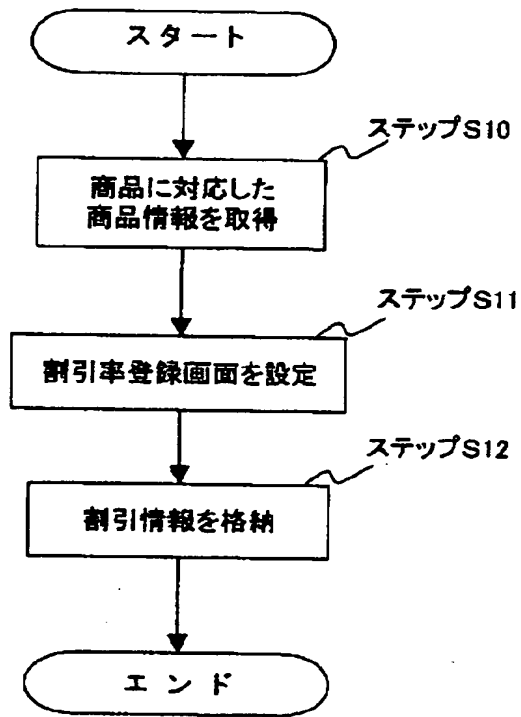
【図 7】

予約購入の場合のデータ変換を示す図



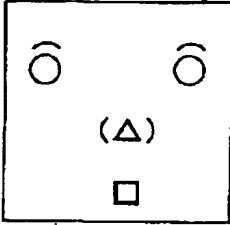
【図 8】

割引情報を登録する処理を示すフローチャート



【図 9】

割引率登録画面の一例を示す図



作品

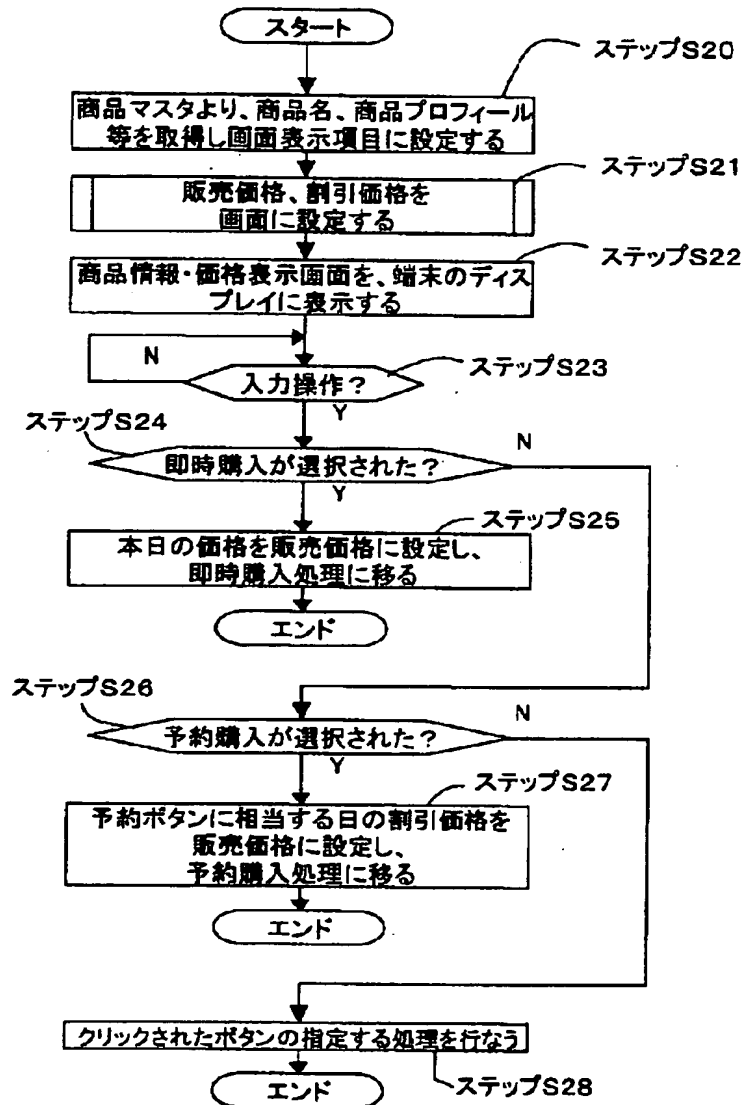
作品プロフィール	
題名	普通の人(イラスト)
作者	富士 通子

販売開始日	2000年9月1日		元値	5000円	底値	1000円	
割引率	50%	低減率	5%	設定間隔	1日	割引販売数	50個

割引価格推移表							
日付	割引率	割引額	販売額	日付	割引率	割引額	販売額
9月1日	50%	2,500 円	2,500 円	9月6日	75%	3,750 円	1,250 円
9月2日	55%	2,750 円	2,250 円	9月7日	80%	4,000 円	1,000 円
9月3日	60%	3,000 円	2,000 円				
9月4日	65%	3,250 円	1,750 円				
9月5日	70%	3,500 円	1,500 円				

【図10】

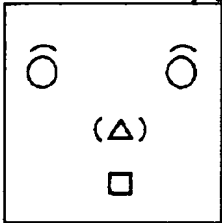
商品情報・価格を提示する処理を示すフローチャート



【図 1 1】

商品情報・価格提供画面の一例を示す図

作品



割引価格推移表

2000/9/3 本日の日付

販売価格	5,000
9月1日	2,500
9月2日	2,250
9月3日	2,000
9月4日	1,750
9月5日	1,500
9月6日	1,250
9月7日以降	1,000
割引販売数量	50

購入する

予約

予約

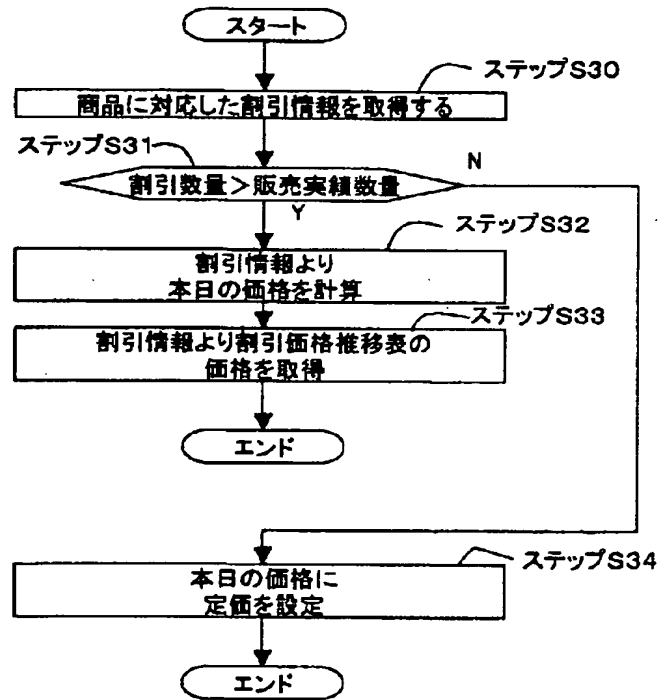
予約

予約

割引販売数量が売り切れたら以降は販売価格となります

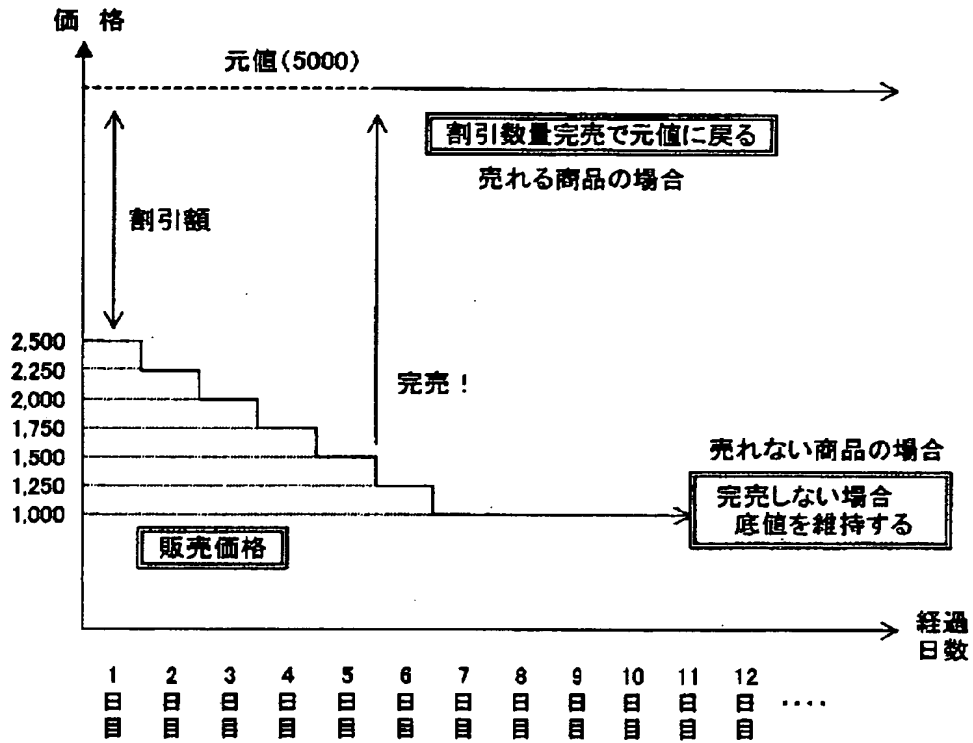
【図 12】

販売価格を決定する処理を示すフローチャート



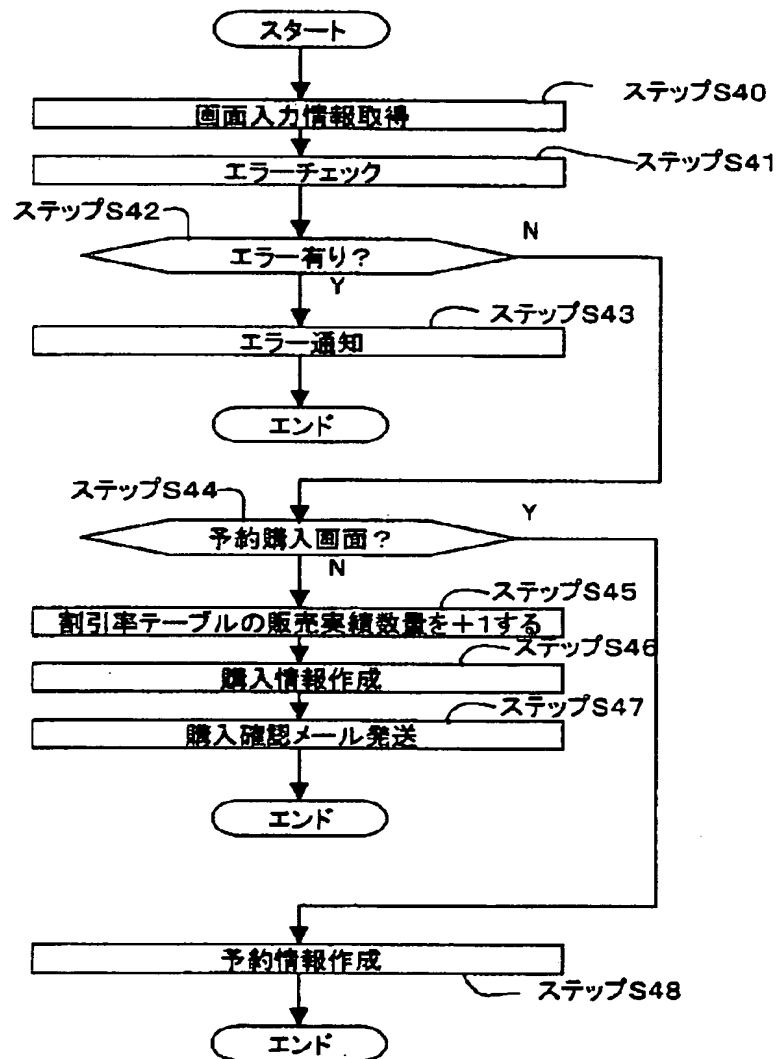
【図 13】

売価算出部が算出する価格を説明する図



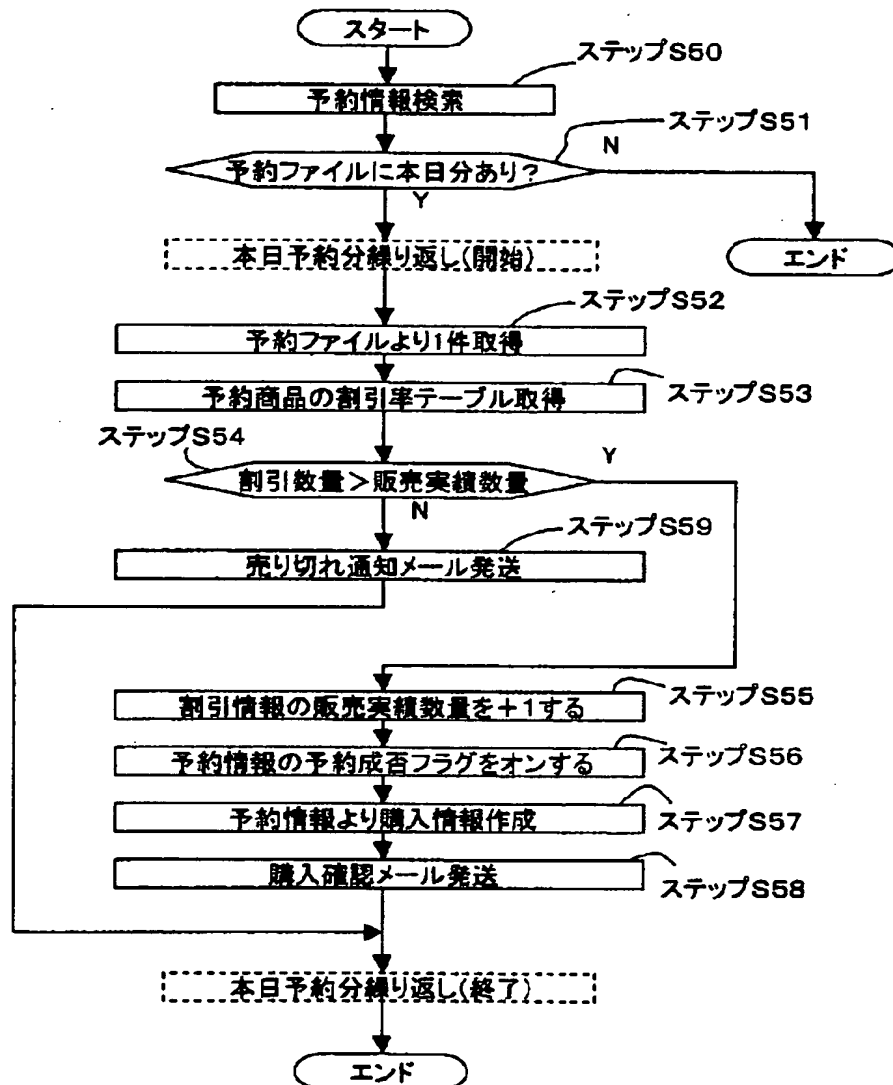
【図 14】

注文受付処理を示すフローチャート



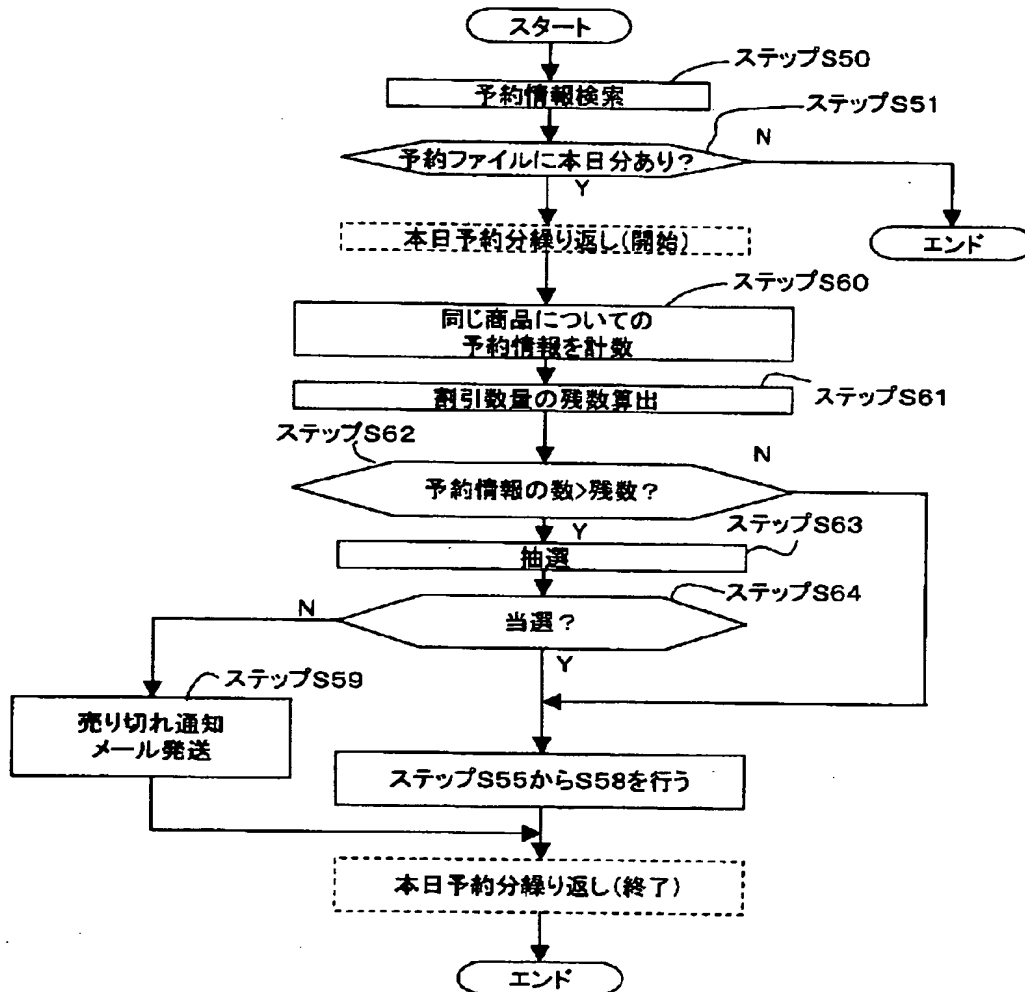
【図15】

予約引当処理を示すフローチャート(その1)



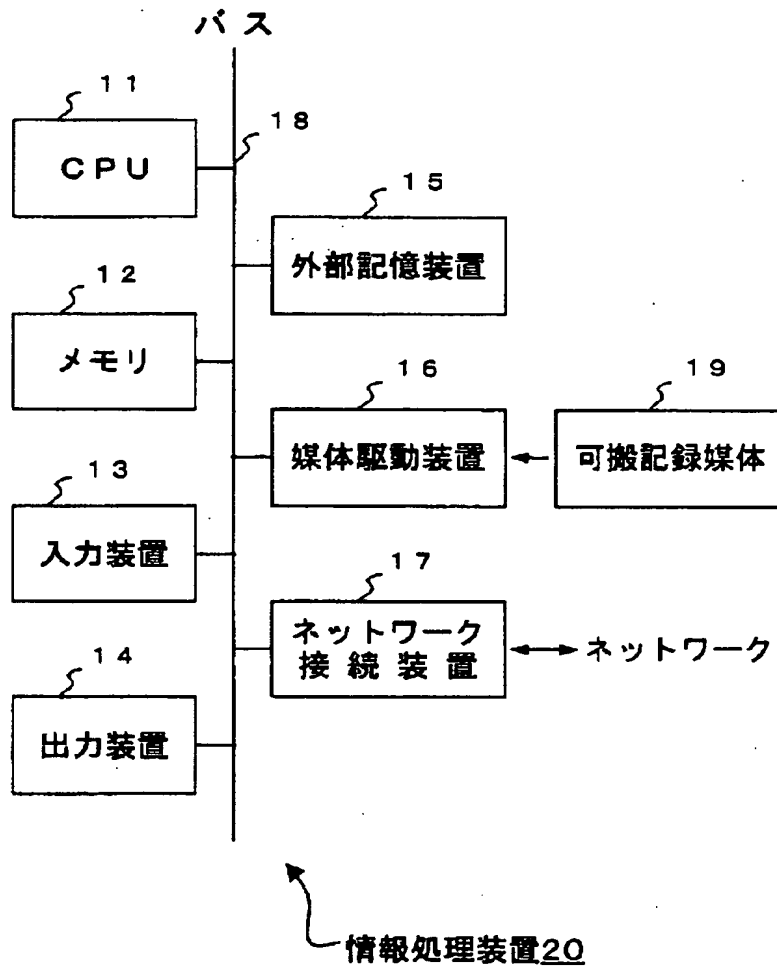
【図16】

予約引当処理を示すフローチャート(その2)



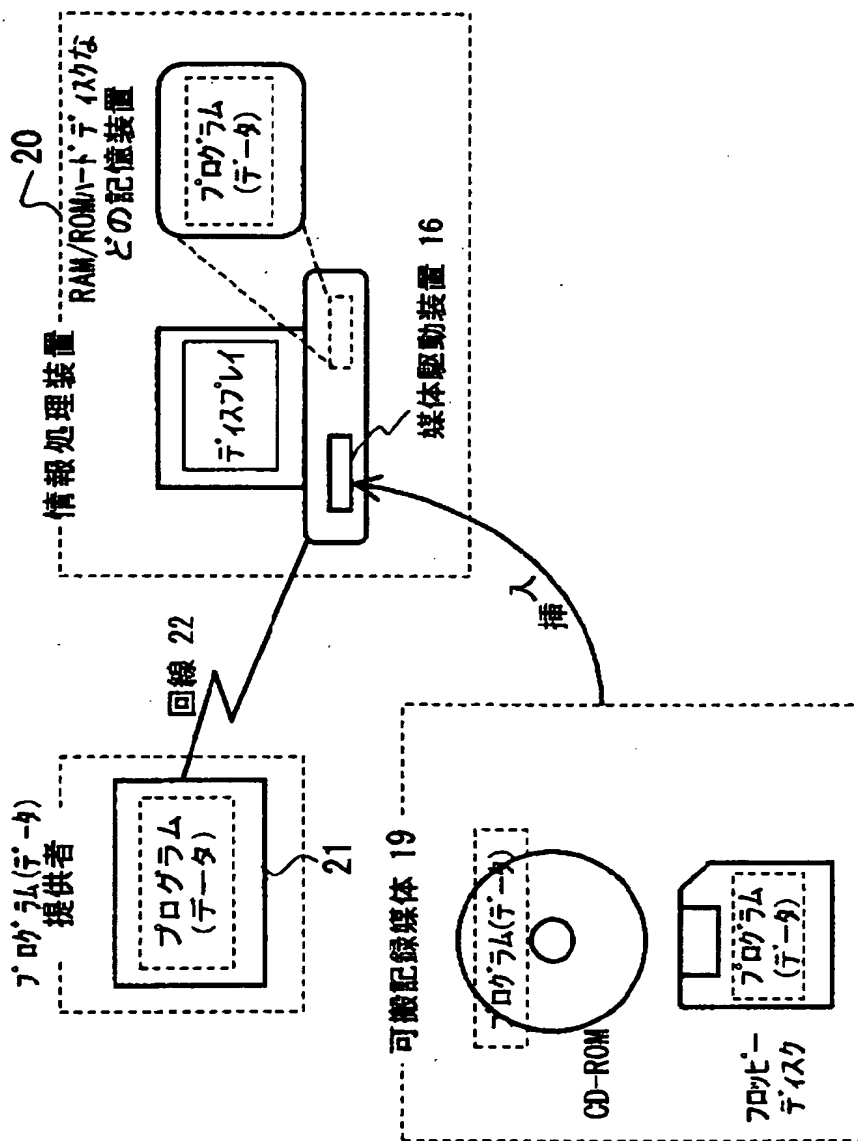
【図 17】

情 報 処 理 装 置 の 構 成 図



【図18】

記 録 媒 体 の 説 明 図



【書類名】 要約書

【要約】

【課題】 購入者と販売者の両方の思惑にそった販売を行うように割引販売を管理する。

【解決手段】 割引販売管理装置 10 は、割引率登録部 1、売価決定部 2、商品情報・価格提供部 3 及び注文受付部 4 を備える。割引率登録部 1 は、ネットワーク N を介して販売者から商品の割引販売に関する情報である割引情報を受けつけ、登録する。売価決定部 2 は、販売実績数量を計数し、割引情報に基づいて、販売実績数量が割引販売予定数量未満の間、元値から割り引いた割引価格を販売価格として決定し、販売実績数量が割引販売予定数量になった後は、元値を販売価格として決定する。商品情報・価格提供部 3 は、売価決定部 2 が決定した販売価格を、ネットワーク N を介して購入者に提供する。注文受付部 4 は、購入者から購入の注文を受け付ける。

【選択図】 図 1

出 願 人 履 歴 情 報

識別番号 [000005223]

1. 変更年月日 1996年 3月26日

[変更理由] 住所変更

住 所 神奈川県川崎市中原区上小田中4丁目1番1号

氏 名 富士通株式会社